



MICHAEL OKADA

Was, wenn Sie die falsche Frage stellen?

Japanische Exzellenz für Führung, Vertrieb und Servicekultur

Keynote Speaker · Autor · TEDx · Deutscher Meister Public Speaking

THEMEN

TECHNIK

ÜBER

FOTOS

BUCH

HALTUNG · Kodawari

Was die Samurai wussten und wir vergessen haben

Nachts in meinem Hotelzimmer in Tokio läuft ein Samurai-Film in Schwarz-Weiß. Ich bleibe daran hängen. Nicht an den Kämpfen. An der Haltung. Kodawari beschreibt genau das: einen inneren Standard. Den Maßstab, den man sich selbst setzt. Er bleibt, wenn niemand kontrolliert. Nach einer Keynote über Kodawari fragte jemand aus dem Publikum: Wo ist eigentlich der ROI? Gute Frage. Falsche Reihenfolge. Solide Arbeit leisten wir, wenn wir beobachtet werden. Exzellente Arbeit leisten wir, weil wir nicht anders können. Kein ROI. Identität. Dieser Vortrag zeigt, warum Unternehmenskultur dort beginnt, wo Kontrolle aufhört. Viele Führungskräfte beherrschen Methoden. Wenige führen aus dieser Haltung heraus. Nach diesem Vortrag werden Sie eine Frage nicht mehr loswerden: Führe ich oder verwalte ich nur Verhalten?

SERVICE · Omotenashi

Service, bevor jemand fragt

Die japanische Teezeremonie ist keine Folklore. Auf den ersten Blick vielleicht. Eine Schale Tee. Etwas Stille. Dachte ich auch. Bis ich das erste Mal wirklich dabei war. Was ich erlebt habe, war kein dekoratives Ritual. Es war eine Architektur der Begegnung. Jede Bewegung hatte einen Grund. Jeder Moment war auf den Gast ausgerichtet. In Tokio brachte mir eine Cafébesitzerin den Kaffee mit beiden Händen. Kein Skript. Nur Aufmerksamkeit. Nicht jede Begegnung darf verschwinden, nur weil sie automatisierbar ist. Vertrauen entsteht dort, wo Menschen merken, dass sie gemeint sind. Omotenashi bedeutet: Aufmerksamkeit, bevor jemand fragt. Keine Vorschrift. Eine Haltung. Viele Unternehmen messen Kundenzufriedenheit. Omotenashi beginnt früher. Nach diesem Vortrag werden Sie eine Frage nicht mehr loswerden: Wie gut kennen wir unsere Kunden wirklich?

KI & IKIGAI

Die verbotene Frucht

KI schreibt. Sie antwortet. Sie berät. Sie tröstet. Sie formuliert sogar die Entschuldigung. Sie wird zu unserem Gegenüber. Und genau darin liegt ihre Versuchung. KI gibt uns nicht nur bessere Ergebnisse. Sie gibt uns Abkürzungen. Zur fertigen Meinung. Zum schnellen Erfolg. Zur simulierten Nähe. Zur Verantwortung, die wir nicht mehr selbst tragen müssen. Der Algorithmus hat uns trainiert, Aufmerksamkeit zu maximieren statt Qualität. KI kann das Gleiche mit unserem Denken machen. KI wird gefährlich, wenn sie nicht unsere Arbeit erleichtert, sondern unseren Denkprozess ersetzt. Ikigai fragt nicht, was wir auslagern können. Es fragt, was wir behalten müssen, um noch wir selbst zu sein. Nach diesem Vortrag werden Sie eine Frage nicht mehr loswerden: Welche Mühe schulden wir uns selbst?

IDEAL FÜR

- Leadership-Offsites
 - Sales Kickoffs & Vertriebstagungen
 - Kunden- und Partnerveranstaltungen
 - Service- & CX-Events
 - Management-Tagungen & Führungskräftekonferenzen
 - HR-, Kultur- und Transformationsevents
 - Verbände, Kongresse und Jahresauftaktveranstaltungen
-

Alle Vorträge auf Deutsch und Englisch. Dauer: 45 bis 90 Minuten. Live und hybrid möglich.

KURZ & KNAPP

- Headset-Mikrofon
- Folien werden vorab bereitgestellt • Kein Internetanschluss erforderlich

MIKROFON

Für alle Vorträge wird ein Headset-Mikrofon benötigt. Krawatten-Clip-Mikrofone und Handmikrofone sind aufgrund der Bewegungsfreiheit auf der Bühne nicht geeignet. Auch bei mittlerer Raumgröße (ca. 30 und mehr Zuhörer) wird ein Mikrofon empfohlen.

FOLIEN & TECHNIK

Michael Okada stellt die Präsentationsfolien vorab zur Verfügung. Der Veranstalter übernimmt die technische Einrichtung vor Ort. Beamer-Anschluss via HDMI. Kein Internetanschluss erforderlich.

MICHAEL OKADA

Keynote Speaker, Autor & TEDx-Redner

Aufgewachsen zwischen Manga und Micky Maus, Rostbratwurst und Sushi, Kaffee und Grünem Tee. Berlin. Yokohama. Thüringen. Michael Okada verkörpert zwei Kulturen nicht als Konzept, sondern als Biografie. Er hinterfragt, wie wir führen, verkaufen und unter Druck entscheiden. Nicht theoretisch. Sondern aus mehr als 25 Jahren Erfahrung in internationalen Unternehmen.

WERDEGANG

Als Geschäftsführer der T-Systems SfH GmbH leitete Michael Okada eine Einheit mit über 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, verantwortete Umsatz und P&L und führte Kundenbeziehungen auf C-Level. Als VP International Sales bei T-Systems USA in Manhattan baute er das internationale Key-Account-Geschäft auf. Seit 2008 führt er die formcraft GmbH, ein auf digitale Dokumentenverarbeitung spezialisiertes Unternehmen mit über 500 Kunden. Seit 2020 spricht er als Keynote Speaker für DAX-Konzerne, Mittelstand und Verbände.

AUFTRITTE & MEDIEN

Michael Okada hat auf Unternehmensveranstaltungen und Konferenzen gesprochen, darunter die FIS INSITE 2026, die Leipziger Buchmesse und die APMP-Jahresveranstaltung. Sein TEDx-Talk erreicht ein internationales Publikum. Er schreibt regelmäßig auf LinkedIn und in seinem Blog über Führung, Servicekultur und interkulturelle Perspektivwechsel.

PRIVAT

Er trinkt sich durch Japan. Eine Sorte Grüner Tee nach der anderen. Wer über die Teezeremonie spricht, sollte wissen, wie er schmeckt.

„Die Vermischung der Tugenden der Samurai in unsere heutige Wirtschaftswelt ist Okada hervorragend gelungen. Auftakt einer Reise zur eigenen Unternehmensidentität.“

Daniel Frech · CEO AcadeMedia Education GmbH

„Michael Okada demonstriert eindrucksvoll, wie sich japanische Servicekultur in moderne Geschäftspraktiken integrieren lässt. Tiefgründig, faszinierend, inspirierend.“

Moritz Bolte · Marketing Manager, IGEPA Systems GmbH

„Michael Okada bringt die Weisheit japanischer Servicekultur in Vertrieb und Service. Ein Vortrag, der lange nachwirkt.“

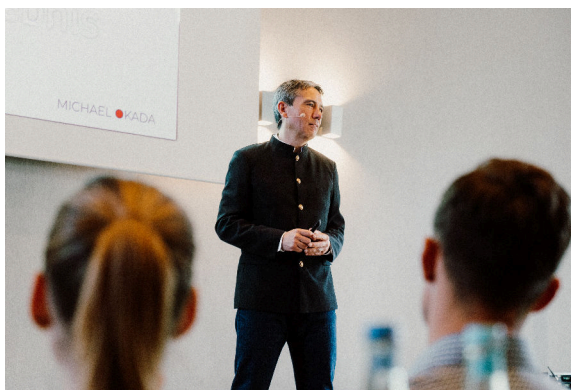
Stefan Klocke · Sales Manager, Eurofins NDSC Umweltanalytik GmbH

FOTOS

Alle Fotos können für Einladungen und Anmeldeseiten verwendet werden.



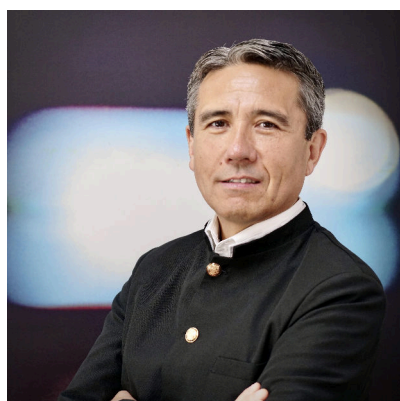
Portrait



Keynote



Samurai Museum Berlin



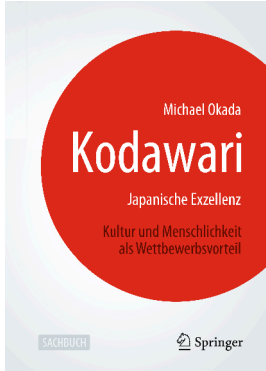
Portrait



Leipziger Buchmesse 2026

DAS BUCH VON MICHAEL OKADA

Das Buch kann vor Ort mit persönlicher Widmung oder vorab für Ihre Gäste signiert werden. Für Signierungen, Corporate-Book-Bundles oder Veranstaltungen bitte frühzeitig Kontakt aufnehmen.



KODAWARI

Japanische Exzellenz: Kultur und Menschlichkeit als Wettbewerbsvorteil

Springer Gabler · 231 Seiten · August 2025

Dieses Buch ist kein Ratgeber, keine Methode, kein 10-Schritte-Plan. Es ist ein Aufruf, anders zu denken: tiefer, menschlicher und japanischer. Kodawari steht für das Streben nach Exzellenz jenseits bloßer Effizienz. Eine Neuausrichtung auf das, was in einer Wirtschaft wirklich zählt.

BUCHUNGSANFRAGEN

Keynotes · Leadership-Offsites · Sales Kickoffs · Kundenveranstaltungen

okada@michaelokada.de

michaelokada.de

linkedin.com/in/michaelokada-speaker

